



Prof. Dr. Klaus F. Zimmermann,
Präsident DIW Berlin

Acht Fragen an Klaus F. Zimmermann

„Mehr Chancen als Risiken – Südkorea als Markt der Zukunft“

Die Wirtschaft in Asien konnte in den vergangenen Jahren gewaltige Wachstumsraten verbuchen, allen voran China. Aber auch andere Länder in Fernost befinden sich im Aufwind, beispielsweise Südkorea. Nicht umsonst wird in den USA derzeit um ein Freihandelsabkommen mit Südkorea gerungen. Herr Professor Zimmermann, welche Bedeutung hat der asiatische Staat mittlerweile als Handelspartner?

Er ist für Amerika einer der Schlüsselstaaten im asiatischen Raum. Es geht darum, auf Dauer dort nachhaltig eine Position zu entwickeln. Das hängt damit zusammen, dass sich die Bedarfe Amerikas und Südkoreas ideal ergänzen. Wechselseitig profitiert man sehr gut voneinander. Südkorea bietet große Chancen für Amerika.

Er ist für Amerika einer der Schlüsselstaaten im asiatischen Raum. Es geht darum, auf Dauer dort nachhaltig eine Position zu entwickeln. Das hängt damit zusammen, dass sich die Bedarfe Amerikas und Südkoreas ideal ergänzen. Wechselseitig profitiert man sehr gut voneinander. Südkorea bietet große Chancen für Amerika.

Wer hat denn aktuell die Nase vorn im Handel mit Südkorea – die Europäer oder die Amerikaner?

Auch die Europäer bemühen sich seit einigen Jahren um ein Freihandelsabkommen mit Südkorea. Die Doha-Runde ist ja zunächst einmal ergebnislos gescheitert, und großflächige Freihandelsabkommen erscheinen im Augenblick unmöglich. Es gibt so etwas wie einen Wettbewerb um den Ausbau der asiatischen Handelsbeziehungen. Aber es gibt Widerstände gegen den weiteren Ausbau des Handels. Und auch in Italien gibt es Vorbehalte gegen einen Abschluss der EU mit Südkorea.

Warum gibt es gerade in den USA diese Widerstände?

Es gibt ja immer Befürchtungen, dass Handel zum Verlust von Arbeitsplätzen führen könnte. Die amerikanische Administration versucht, den Menschen klarzumachen, dass insbesondere die Ausweitung der Exporte Arbeitsplätze sichert und mit dem Handel gerade mit Südkorea zusätzlich viele tausend Arbeitsplätze entstehen würden. Aber das ist eine umstrittene Position in der öffentlichen Diskussion.

Gibt es denn in den USA auch die Angst, ins Hintertreffen zu geraten bei den Wirtschaftsbeziehungen mit Südkorea?

hungen mit Südkorea?

Ja, es gibt die Befürchtung, dass die Europäer die Nase vorn haben könnten, wenn man selbst nicht zum Zuge kommt. Amerika hat ja in den vergangenen Jahren im Handel mit Südkorea Anteile verloren. Und da gibt es schon die Sorge, dass man noch weiter zurückfällt.

Liegen denn in Südkorea mehr Risiken oder mehr Chancen für die Amerikaner?

Die Chancen, nach Südkorea exportieren zu können und gleichzeitig die Defizite im Handel abzubauen, liegen offen zu Tage. Die Amerikaner haben mehr Chancen als Risiken. Die Erfahrungen mit Freihandelsabkommen implizieren, dass es Amerika danach immer gelungen ist, seine Handelsdefizite in Überschüsse zu verwandeln.

Die EU hat ebenfalls wie die USA im vergangenen Oktober ein Freihandelsabkommen mit Südkorea beschlossen. Was bedeutet das für die deutsche Wirtschaft?

Bisher ist das Abkommen zwar beschlossen, aber nicht ratifiziert. Die deutsche Wirtschaft würde dann natürlich einen leichteren Zugang zu den asiatischen Märkten bekommen. Und das sollten wir von Deutschland aus als Exportnation auch forcieren. Denn wir sind ja sehr stark von den Exporten abhängig.

Trotzdem gibt es Widerstände, insbesondere aus der deutschen Autoindustrie ...

Das hängt damit zusammen, dass man sehr industriespezifische Bedenken hat. Man muss als volkswirtschaftlicher Betrachter aber die Gesamtinteressen der Nation im Auge behalten. Natürlich bringt eine Marktöffnung nicht immer nur Vorteile für die eigenen Produkte, sondern auch Konkurrenz für die Branchen, die eben nicht so gut aufgestellt sind.

Wird sich Südkorea weiter so rasant entwickeln?

Ja, Südkorea ist ein Schlüsselland für die dynamische Entwicklung Asiens. Wir sollten auf dieses Land setzen.

» Wir sollten auf dieses Land setzen. «

Das Gespräch führte
Karsten Zummack.

Das vollständige
Interview zum Anhören
finden Sie auf
www.diw.de/interview

Impressum

DIW Berlin
Mohrenstraße 58
10117 Berlin
Tel. +49-30-897 89-0
Fax +49-30-897 89-200

Herausgeber

Prof. Dr. Klaus F. Zimmermann
(Präsident)
Prof. Dr. Alexander Kritikos
(Vizepräsident)
Prof. Dr. Tilman Brück
Prof. Dr. Christian Dreger
Prof. Dr. Claudia Kemfert
Prof. Dr. Viktor Steiner
Prof. Dr. Gert G. Wagner

Chefredaktion

Dr. Kurt Geppert
Carel Mohn

Redaktion

Tobias Hanraths
PD Dr. Elke Holst
Susanne Marcus
Manfred Schmidt

Lektorat

Prof. Dr. Tilman Brück
Prof. Dr. Martin Gornig

Pressestelle

Renate Bogdanovic
Tel. +49 – 30 – 89789–249
presse@diw.de

Vertrieb

DIW Berlin Leserservice
Postfach 7477649
Offenburg
leserservice@diw.de
Tel. 01805–19 88 88, 14 Cent./min.
Reklamationen können nur innerhalb
von vier Wochen nach Erscheinen des
Wochenberichts angenommen werden;
danach wird der Heftpreis berechnet.

Bezugspreis

Jahrgang Euro 180,–
Einzelheft Euro 7,–
(jeweils inkl. Mehrwertsteuer
und Versandkosten)
Abbestellungen von Abonnements
spätestens 6 Wochen vor Jahresende
ISSN 0012-1304
Bestellung unter leserservice@diw.de

Satz

eScriptum GmbH & Co KG, Berlin

Druck

USE gGmbH, Berlin

Nachdruck und sonstige Verbreitung –
auch auszugsweise – nur mit
Quellenangabe und unter Zusendung
eines Belegexemplars an die Stabs-
abteilung Kommunikation des DIW
Berlin (Kundenservice@diw.de)
zulässig.

Gedruckt auf
100 Prozent Recyclingpapier.